

Солдатова Любовь Ивановна

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Аннотация: в настоящее время в условиях рыночных отношений у организаций значительно возросло количество контрагентов – поставщиков продукции и покупателей, то есть дебиторов и кредиторов, из-за ряда объективных и субъективных факторов усложнились порядок учета и отражения в отчетности дебиторской и кредиторской задолженности.

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать тенденции их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений.

Дебиторская и кредиторская задолженность – это естественное явление для существующей в России системы расчетов между предприятиями.

В структуре дебиторской и кредиторской задолженности наибольший удельный вес (до 90%) занимают обязательства перед поставщиками и требования к покупателям, следовательно эти показатели непосредственно влияют на платежеспособность и финансовую устойчивость организаций.

Проблемы достоверности и своевременности учетной, отчетной и аналитической информации о расчетных операциях с партнерами по товарным операциям, влияющей на эффективность тактического и стратегического управления, становятся особенно актуальны.

Ключевые слова: поставщики, покупатели, контрагенты, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, учет, регистры, отчетность.

Abstract: currently, in the conditions of market relations, organizations have significantly increased the number of counterparties – product suppliers and buyers, that is, debtors and creditors, due to a number of objective and subjective factors, the

procedure for accounting and reporting receivables and payables has become more complicated.

In order to properly build relationships with customers, it is necessary to constantly monitor the current state of mutual settlements and monitor trends in their changes in the medium and long term. At the same time, control should be differentiated in relation to different groups of customers, distribution channels, regions and forms of contractual relations.

Accounts receivable and accounts payable are a natural phenomenon for the system of settlements between enterprises existing in Russia.

In the structure of receivables and payables, the largest share (up to 90%) is occupied by obligations to suppliers and claims to buyers, therefore, these indicators directly affect the solvency and financial stability of organizations.

The problems of reliability and timeliness of accounting, reporting and analytical information on settlement transactions with partners in commodity transactions, which affect the effectiveness of tactical and strategic management, are becoming especially relevant.

Keywords: *suppliers, buyers, counterparties, accounts receivable, accounts payable, accounting, registers, reporting.*

Расчеты с поставщиками и покупателями представляют собой важную составляющую текущей, финансовой и инвестиционной деятельности любого экономического субъекта, обеспечивающую нормальное его функционирование. Правовой основой расчетов служат обязательства, возникающие из договоров [3, с. 103].

Задолженность экономического субъекта, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которых приводит к оттоку ресурсов, содержащих экономическую выгоду, называют кредиторской задолженностью [1, с. 32].

В современных экономических условиях перед каждым экономическим субъектом возникает необходимость управления дебиторской и кредиторской

задолженностью, что в свою очередь является залогом его финансовой устойчивости и развития [6, с. 400].

Дебиторская задолженность входит в более общее понятие «обязательство» [9, с. 299].

В соответствии с п. 1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ, в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. На рисунке 1 обобщено понятие дебиторской задолженности, указанное отечественными и зарубежными учеными и практиками.

Изучение публикаций отечественных и зарубежных ученых и практиков позволяет установить, что, несмотря на множество различных формулировок определения понятия дебиторской задолженности, авторы достаточно единодушны в определении данного понятия [4, с. 52].

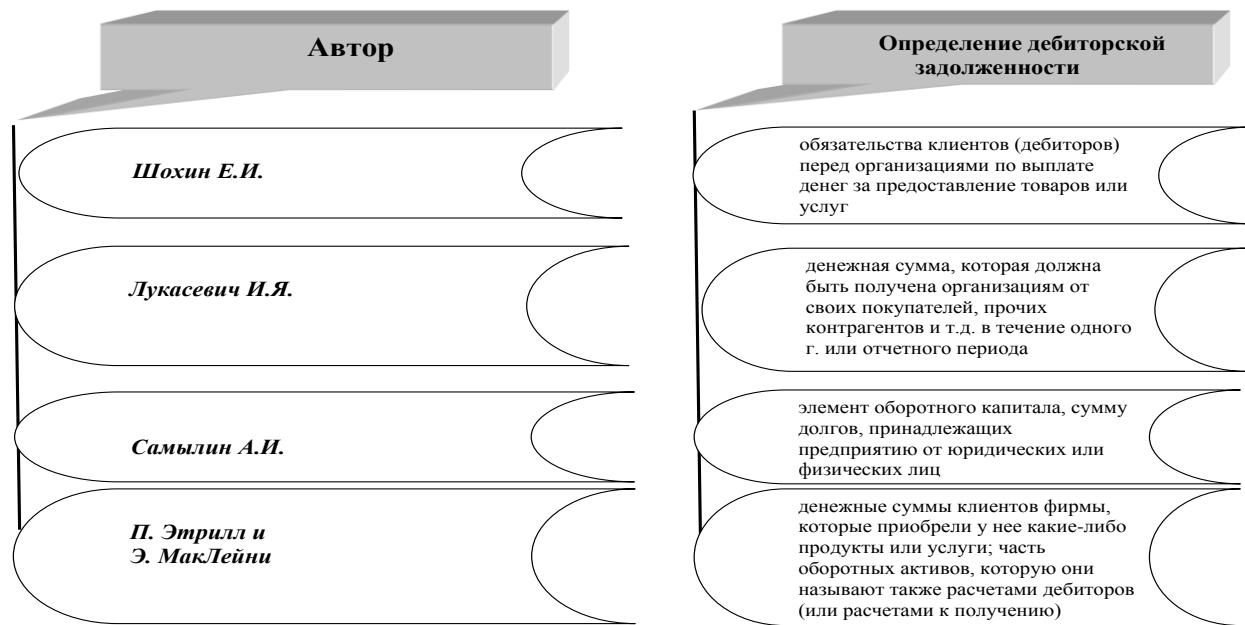


Рис. 1. Подходы к определению дебиторской задолженности

Рассмотренные подходы к определению дебиторской задолженности являются не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга. Подтверждением

данной точки зрения в научной литературе является то, что многие авторы используют в своих определениях не один, а несколько подходов [7, с.26].

А.И. Бланк, А.А. Ковалев, В.П. Астахов и др. предусматривают рассмотрение дебиторской задолженности как суммы долгов третьих лиц перед организациями (юридический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»). К. Лебедев, П.С. Безруких рассматривают ее как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта (экономико-правовой подход к определению понятия «дебиторская задолженность»). М.Л. Пятов предлагает ее рассматривать как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам (экономический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»). Подходы к определению дебиторской задолженности предложенные В.Б. Ивашкевичем и И.М. Семеновой базируются на том положении, что с позиций бухгалтерского учета обязательство представляет собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определенным образом отражена в регистрах бухгалтерского учета (бухгалтерский подход к определению понятия «дебиторская задолженность»).

С точки зрения бухгалтерского учета под дебиторской задолженностью понимают сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц за поставленные им товары, готовую продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Появление такого долга обусловлено расхождением времени поставки и сроков оплаты, указанных в договоре [5, с. 382].

В зависимости от того, у кого и в связи, с чем образовалась задолженность перед данной организацией, различают следующие виды дебиторской задолженности: долги покупателей за проданную им продукцию, оказанные услуги, выполненные работы; долги поставщиков по авансам, выданным им в счет предстоящей поставки материальных ценностей; долги бюджета по авансовым платежам налогов; долги служащих организации по выданным им подотчетным суммам [8, с. 70].

В нормативно-правовых актах отсутствует четко сформулированное определение «кредиторская задолженность» [12, с. 121].

Однако данное понятие используется регулярно и связано с обязательствами предприятия. В процессе своей хозяйственной деятельности организация вступает в различные виды отношений с третьими лицами, заключает и осуществляет различные виды сделок, выполняет обязательства, которые предусмотрены существующим законодательством. В результате деятельности у организации появляются обязательства, которые подлежат исполнению, и эти обязательства оценены в денежной прочим форме [14, с. 385].

Понятие кредиторской задолженности обсуждается специалистами с правовой и экономической точки зрения [16, с.131].

На рисунке 2 обобщены определения кредиторской задолженности

Наличие кредиторской задолженности является нормальным состоянием для большинства организаций различных видов деятельности, при этом грамотное управление ею является залогом благополучия экономического субъекта [2, с. 368].

Кредиторская задолженность является следствием текущей хозяйственной деятельности и выступает важнейшим источником ее финансирования, не требующим процентных выплат [11, с. 455].



Рис. 2. Подходы к определению кредиторской задолженности

И.М. Дмитриева считает, что кредиторская задолженность как форма заемного капитала характеризуется следующими особенностями:

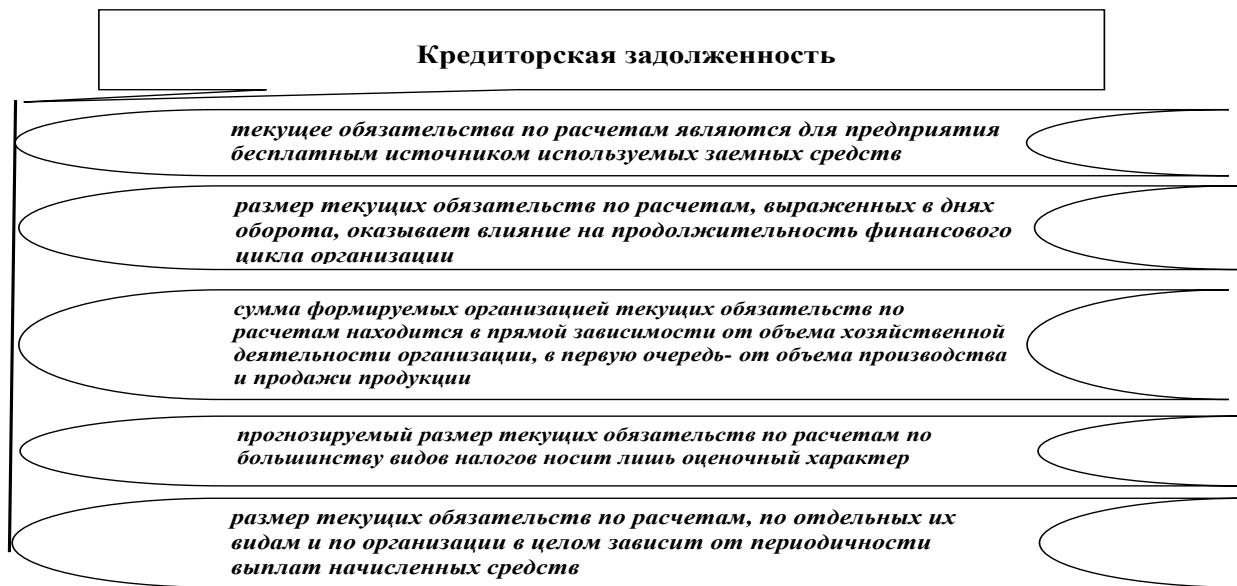


Рис. 3. Характеристика кредиторской задолженности
как формы заемного капитала

Кредиторская задолженность представляет собой обязательства организации, возникшие перед сторонними организациями, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами и сотрудниками при расчетах, связанных с поставленными товарно-материальными ценностями, оплатой труда, платежами в бюджет и т. д. Она возникает, когда обязательства компании образуются раньше, чем была произведена их оплата [10, с. 912].

Поскольку существует множество подходов к определению понятия дебиторская задолженность, ее необходимо классифицировать по различного рода критериям [13, с. 389].



Рис. 4. Классификация дебиторской задолженности
по отношению к деятельности организации

Дебиторскую задолженность экономического субъекта можно разделить на два вида (рис. 4):

- задолженность, связанная с реализацией продукции, товаров, работ, услуг;
- задолженность, связанная с внереализационной деятельностью организации: выданные авансы работникам или филиалам, различные депозиты, дивиденды и проценты к получению, претензии по возврату излишне уплаченных налогов.

Существуют и другие подходы к классификации дебиторской задолженности экономического субъекта (рис. 5).

Существует множество различных подходов к классификации дебиторской задолженности. Основным видом классификации дебиторской задолженности является ее разделение на долгосрочную и краткосрочную дебиторскую задолженность.

Разделение дебиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную необходимо: чтобы обозначить порядок ликвидности активов в балансе в соответствии с п. 19 ПБУ 4/99; дать возможность определить источники финансирования дебиторской задолженности. Финансирование краткосрочной задолженности формируется преимущественно краткосрочными обязательствами.

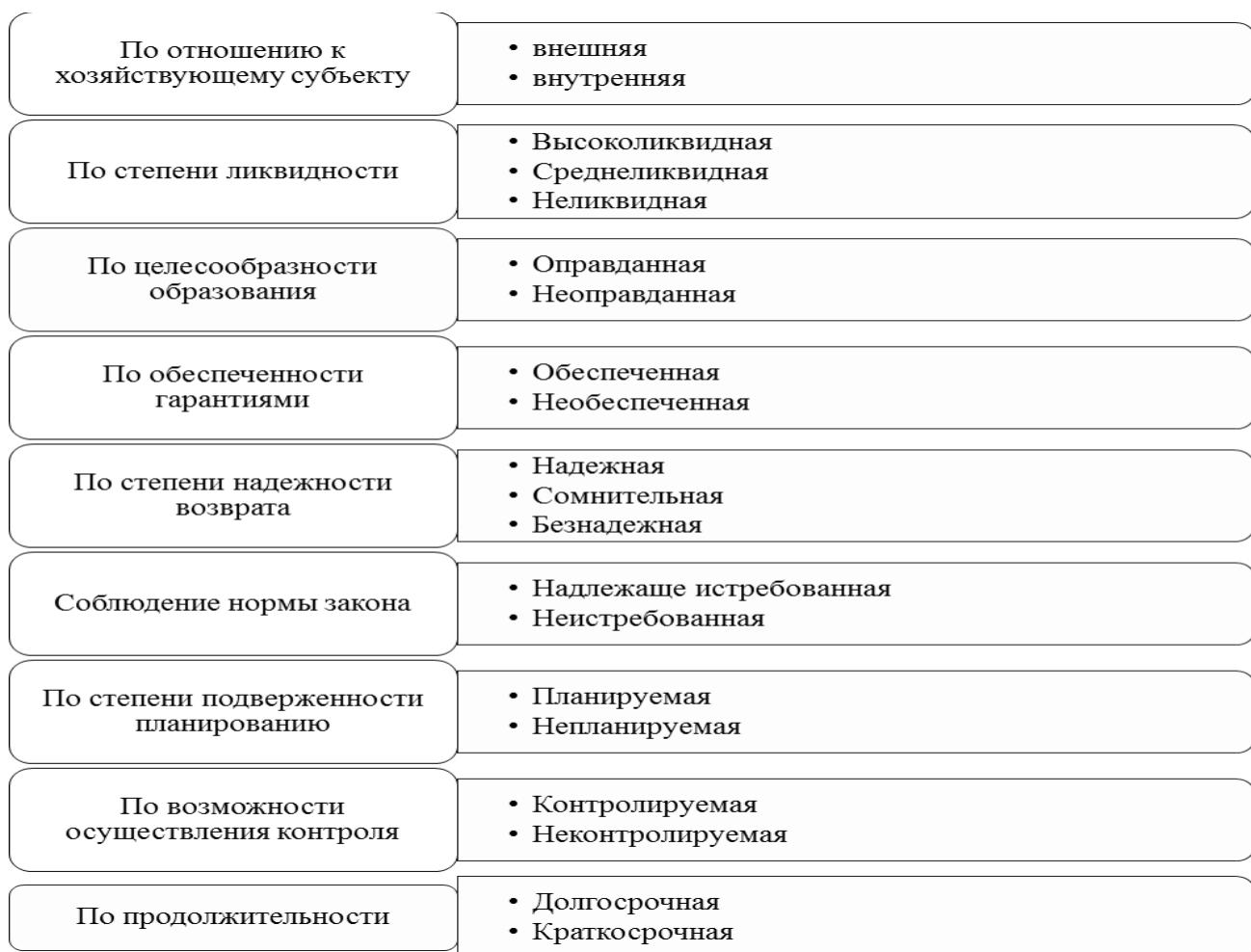


Рис. 5. Классификация дебиторской задолженности экономического субъекта

А долгосрочная дебиторская задолженность финансируется за счет собственных средств (уставной капитал, прибыль) и долгосрочных обязательств; снизить риск невозврата задолженности. Увеличение долгосрочной дебиторской задолженности должно служить для финансовых служб знаком для усиления мер в отношении погашения задолженности;

И.М. Дмитриева выделяет следующие основные виды кредиторской задолженности, представленные на рисунке 6.

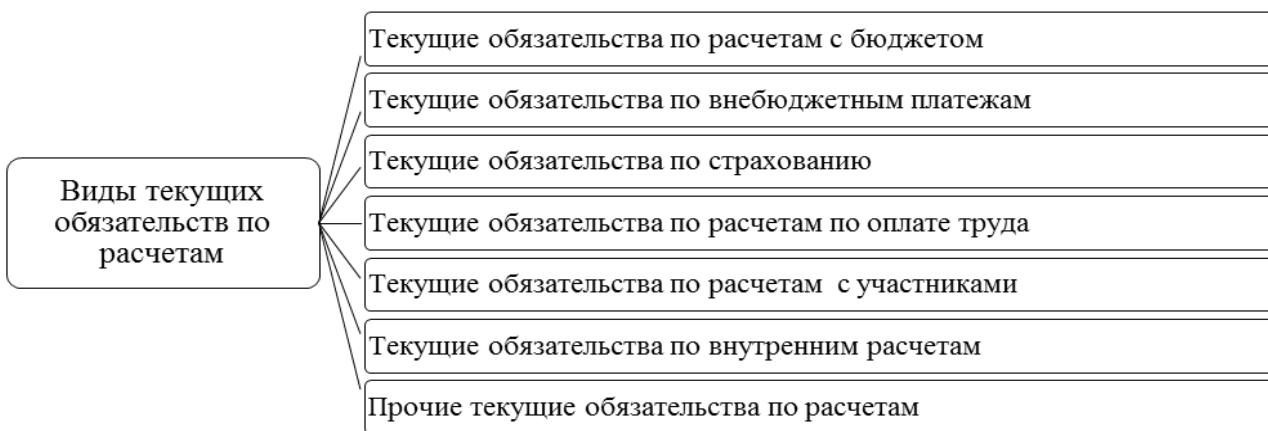


Рис. 6. Виды кредиторской задолженности

На величину кредиторской задолженности организации оказывают влияние: общий объем закупок, в том числе доля в общем объеме закупок товаров (работ, услуг), которые приобретены, но не оплачены; условия отгрузки, доставки и оплаты, указанные в договорах поставки; условия выполнения работ и расчетов с подрядчиками в договорах подряда; условия оказания услуг и порядок расчета за оказанные услуги (графики лизинговых, арендных платежей и т. д.); доля полученных кредитов в общей доле собственных средств; политика погашения кредиторской задолженности [15, с. 147].

Существуют различные подходы к определению дебиторской и кредиторской задолженности, но все они сходятся к тому, что дебиторская задолженность представляет из себя обязательства юридических, физических лиц, других контрагентов перед данным хозяйствующим субъектом и является активом организации, в то время как кредиторская задолженность представляет из себя задолженность конкретной организации перед юридическими, физическими лицами и другими контрагентами и является пассивом организации.

Организации для своей деятельности необходим ряд товарно-материальных ценностей, которые само оно не производит. Это в первую очередь запасные части, горюче-смазочные материалы и т. д. Для приобретения необходимых товарно-материальных ценностей организацию обращается к поставщикам. Также многие организации не в состоянии выполнять часть работ, которые возложены

на специализированные организации, поэтому они также могут заключать договора на оказание определенных, не выполняемых самим организацией услуг.

При поставке товарно-материальных ценностей или на оказание услуг в начале составляется договор поставки или оказания услуг, в котором стороны оговаривают вид поставляемых ценностей или вид оказываемых услуг, их количество, качество, объем, цену, условия поставки (предоставления услуги) и расчета по сделке, ответственность сторон за нарушение условий договора. Договор заключается между руководителем организации и руководителем организации-поставщика или его заместителя (при существовании соответствующих у него полномочий для совершения сделки).

Согласно договору поставки организацию получает необходимые ему ценности. На основании договора купли-продажи выставляется платежное поручение. Правила заполнения платежного поручения установлены Приложением 1 к Положению Банка России от 29.06.2021 г. №762-П.

На основании договора купли-продажи при приобретении товарно-материальных ценностей у поставщиков, контрагенты оформляют товарно-транспортную накладную.

При получении товарно-материальных ценностей материально-ответственное лицо в присутствии перевозчика (водителя) заполняет в накладной п. 7 «Сдача груза», в котором отмечает: фактические дату и время подачи транспортного средства под выгрузку; фактическое состояние груза, тары, упаковки и опломбирования транспортного средства; массу груза; количество грузовых мест. Сведения, указанные в п. 7 транспортной накладной, заверяются подписями лица (с указанием должности), принявшего груз, и водителя, сдавшего его.

В случае составления акта о нарушении грузоотправителем или перевозчиком условий перевозки груза материально-ответственное лицо заполняет в накладной п. 17 «Отметки грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков». В нем делается отметка о составлении акта и кратко описывается нарушение.



Рис. 7. График документооборота по расчетам с поставщиками

Для учета расчетов с поставщиками в плане счетов предусмотрен счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», по отношению к балансу он является активно-пассивным, но чаще всего пассивным. По дебету счета отражается погашение задолженности организации перед поставщиком, т.е. перечисление денежных средств поставщиком. По кредиту счета отражается задолженность организации перед поставщиком.

Аналитический учет по счету 60 ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов в порядке плановых платежей – по каждому поставщику. Регистром синтетического учета по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» является отчет «Обороты счета». Оборотно-сальдовая ведомость является регистром аналитического учета.

При продаже продукции покупателям оформляется договор купли-продажи. В договоре купли-продажи участвуют две стороны – продавец и покупатель (субъекты договора).

Таблица 1

Журнал регистрации фактов хозяйственной жизни
по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
Поступили запасные части от компании Blizko	17820	10.05 «Запасные части»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Начислен НДС	3564	19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Погашена задолженность перед поставщиком	21384	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»
Получены ветеринарные препараты от ООО «ВетСнаб»	28930	10.14 «Средства защиты растений, животных и медикаментов»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Начислен НДС	5786	19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»	60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Оплачен выставленный счет	34716	60.01 «Расчеты с поставщиками и покупателями	51 «Расчетный счет»

Организацию может выступать по одному договору как продавец, по-другому – как покупатель. Нередки случаи, когда организацию участвует одновременно в нескольких договорах, в одних являясь покупателем, в других – продавцом. Следовательно, расчеты по этим договорам отражаются в учете организации одновременно. На основании договора купли-продажи при отгрузке продукции оформляет товарную накладную по унифицированной форме № ТОРГ-12.

Оплата товаров поставщикам за товары или услуги, выплату аванса, осуществляется с помощью платежного поручения.

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками в Плане счетов бухгалтерского учета предназначен счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». К счету 62 открыты следующие субсчета:

- 62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»;
- 62.02 «Расчеты по полученным авансам и предоплате».

На субсчете «Расчеты в порядке инкассо» учитываются расчеты по предъявленным покупателям и заказчикам и принятым кредитной организацией к

оплате расчетным документам за отгруженную продукцию, товары, выполненные работы и оказанные услуги.



Рис. 8. График документооборота по расчетам с покупателями

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а в порядке расчетов плановыми платежами – по каждому покупателю и заказчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения данных о задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками, обеспеченной векселями, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселями, дисконтированными (учтеными) в кредитных организациях; векселями, по которым денежные средства не поступили в срок.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется на суммы отгруженных товаров, продукции, прочих активов, выполненных работ и оказанных услуг, по которым в установленном порядке признан доход. Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитуется на суммы поступивших платежей или при погашении дебиторской задолженности иными способами (не денежные расчеты и т. п.). При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» обособленно.

Журнал регистрации фактов хозяйственной жизни
по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
Получена предоплата от покупателя	28712	51 «Расчетный счет»	62.02 «Расчеты по полученным авансам и предоплате»
Начислен НДС на аванс от покупателя	5742	76.АВ «Налог на добавленную стоимость с полученных авансов»	68.02 «Налог на добавленную стоимость»
Признана выручка от продаж товара	103602	62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»	90.01 «Выручка»
Начислен НДС	20720	90.03 «Налог на добавленную стоимость»	68.02 «Налог на добавленную стоимость»
Списана проданная продукция	95612	90.02 «Себестоимость продаж»	43 «Готовая продукция»
Зачтена сумма ранее полученного аванса	28 712	62.02 «Расчеты по полученным авансам и предоплате»	62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»
Восстановлен НДС	5742	68.02 «Налог на добавленную стоимость»	76.АВ «Налог на добавленную стоимость с полученных авансов»
Получена оплата	74890	51 «Расчетные счета»	62.01 «Расчеты с покупателями за поставленный товар»

Регистром синтетического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» является отчет «Обороты счета», на конец месяца в отчете формируются итоги по дебету и по кредиту выводится сальдо. Оборотно-сальдовая ведомость является регистром аналитического учета.

Список литературы

1. Астафурова И. С. Актуальные методы анализа расчетов с поставщиками и покупателями / И.С. Астафурова, И.В. Разгонина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. №3 (16). – С. 31–33. – EDN WXEYLZ.

2. Жуплей И. В. Организационно-экономический механизм регулирования сельского хозяйства региона в условиях кризиса (на примере Дальнего Востока России) / И.В. Жуплей, Ю.И. Шмидт, Л.И. Солдатова // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №9 (134). – С. 366–372. – DOI 10.34925/EIP.2021.134.9.062. – EDN JHLBGV.

3. Захарова А.В. К проблеме национальной безопасности и государственного налогового контроля в условиях цифровизации экономики / А.В. Захарова, С.Б. Чернов // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: smart Nations: экономика цифрового равенства: материалы III Международного научного форума (Москва, 9–10 декабря 2019 года). – Вып. 2. – М.: Государственный университет управления, 2020. – С. 99–105. – EDN JEWQVG.

4. Иванова О.Е. Управление уровнем дебиторской и кредиторской задолженности на основе расчетно-платежного баланса / О.Е. Иванова, М.Ю. Сидоркина, Ю.В. Виноградова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №3–1(32). – С. 50–54. – EDN YJLROJ.

5. Колосова О.Е. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «Сатурн» г. Москва / О.Е. Колосова, А.Н. Смелкова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 380–384. – EDN JJFEYVG.

6. Малышева Е. Н. Совершенствование управления дебиторской задолженностью в колхозе «мир» Торжокского / Е.Н. Малышева, А.Г. Маркелова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 399–401. – EDN ZRTYFL.

7. Олейник Т.Н. Расчеты с покупателями и заказчиками: учетный и правовой аспект / Т.Н. Олейник, Н.В. Ежакова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2016. – №4 (54). – С. 25–29. – EDN YPJMWH.

8. Самылина Ю.Н. Налоговое стимулирование развития аграрного сектора России / Ю.Н. Самылина, Е.Н. Малышева // Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами на современном этапе глобализации. Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции / под общ. ред. О.М. Дюжиловой, Г.Г. Скворцовой. – В 2 ч. – 2020. – С. 68–72.
9. Солдатова Л.И. Управление дебиторской задолженностью на основе комплексной оценки кредитных возможностей покупателей / Л.И. Солдатова // Приоритетные направления регионального развития: материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием (Курган, 6 февраля 2020 года). – Курган: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева, 2020. – С. 298–302. – EDN EYGFRW.
10. Солдатова Л.И. ABC – анализ как метод управления дебиторской задолженностью / Л.И. Солдатова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – №7 (120). – С. 911–917. – DOI 10.34925/EIP.2020.120.7.188. – EDN OQWGKF.
11. Соловьева Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью в коммерческих организациях / Е.Ю. Соловьева // Развитие экономической науки на транспорте: проблема оптимизации бизнеса: сборник научных статей V Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 13–14 октября 2016 года) / под ред. Н.А. Журавлевой; ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I». – СПб.: Международный центр научно-исследовательских проектов, 2016. – С. 453–457. – EDN XGYCSB.
12. Стратегии устойчивого развития: экономические, юридические и социальные аспекты / А.И. Сайфуллин, А.Ю. Межкова, А.В. Васильев [и др.]; Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации». – Чебоксары: Среда, 2022. – 172 с. – ISBN 978-5-907561-70-0. – DOI 10.31483/a-10369. – EDN NPWOVM.
13. Фирсова Е.А. Направления совершенствования расчетов по дебиторской и кредиторской задолженности в колхозе «мир» Торжокского района / Е.А. Фирсова, А.А. Антонова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник

научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 388–391. – EDN BDINDH.

14. Шмидт Ю.И. Основные направления совершенствования учета расчетов с поставщиками в ООО лечебно-оздоровительный комплекс «Александровская слобода» Конаковского района / Ю.И. Шмидт, А.Б. Резцова // Студенческая наука к юбилею вуза: сборник научных трудов по материалам 50-ой научно-практической конференции студентов и молодых ученых (Тверь, 15–17 марта 2022 года). – Тверь: Изд-во Тверской ГСХА, 2022. – С. 384–388. – EDN DWUSDV.

15. Хабиров Г.А. Особенности методики оценки эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственных организациях / Г.А. Хабиров, А.Г. Хабиров // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2017. – №1 (41). – С. 144–148. – DOI 10.31563/1684-7628-2017-41-1-144-148. – EDN YHLTHB.

16. Economic and legal gaps in managing modern economic systems' innovative development / L.I. Soldatova, A.A. Skomoroshchenko, A.S. Zhurakhovskiy [et al.] // The Economic and Legal Foundations of Managing Innovative Development in Modern Economic Systems. Vol. 2. – Berlin: De Gruyter Oldenbourg, 2020. – P. 125–134. – DOI 10.1515/9783110643701-014. – EDN ZJNTCM.

Солдатова Любовь Ивановна – канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и информационных систем в экономике, ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», Россия, Кострома.
